

第8回 鑑定会議でスタモンダ③

先生は、愛「県」家？

わたしたちが取り組む一般実地演習(23 類型の評価案件)の所在地は、ほぼ東京都と千葉県と半々です。

その理由の一つは、5名の指導鑑定士のうち、2名は東京都、2名は千葉県に住み、かつ、勤務しているから(1名は横浜市在住・開業)、ということもありますが、修習生の将来を考えても、都心部、郊外部と、幅広く対応できることが望ましいのです。その意味で、千葉県の最も東京寄りに位置する当センターは、恵まれた立地条件にあると言えるでしょう。

東京の鑑定士と、地方都市の鑑定士では、微妙に感覚が異なります。その端的な例が最有効使用の判定です。東京の都心部であれば、戸建住宅地を除き、必ずと言ってよいほど法的規制目いっぱい土地利用、言い換えればフルに容積率を消化することを指向します。天空率サマサマというわけです。一方、地方都市においては、賃貸需要が旺盛とは限らないため、建物をフルボリュームとすると、高稼働率を期待することができず、過剰投資となる可能性があるのです。ですから、地域分析においては、経済的実現可能性を勘案して、標準的な容積充足率を観察するよう強調します。

もちろん、不動産の価格水準も大きく異なります。千葉県にある大規模画地の鑑定会議において、完成宅地の市場分析を行っている中で、「同一需給圏内で最も多く流通しているタイプの物件は、新築戸建住宅で3,000万円台後半が多いけれど、大手不動産業者のプロジェクトにおいて、破格の高額、6,000万円前後の価格で数十戸が完売となった」という話題が出ました。東京の指導鑑定士と都内在住の修習生は、「えー、信じられない。ここで6,000万円の物件買わないでしょ!」、「その金額を出すなら都内の物件を買う!!」と口々に言います。

みるみるうちに、千葉県の指導鑑定士の頬がプクッと膨れ「ひどーい!疑ってないで、自分で調べてほしいわ。どこの都市にも、それなりの高所得階層はいるのよ!!!」と、かなりムキになって反論しました。

実はこの指導鑑定士、千葉県出身でもないのに、千葉県をこよなく愛しています。

そして、案件ごとに、県に関する蘊蓄、つまりチバトリビアを披露するのです。地名の由来、名所名刹に古木名木、京葉工業地帯が面する東京湾の赤潮青潮のメカニズム、某市役所前の黒い小さな森にまつわる謎めいた言い伝え、などなど、文章にしたならば、本連載1回分の紙幅を使い切ってしまうでしょう。

その指導鑑定士は、修習生たちに、公的評価をはじめとして地域に密着した仕事をするのだから、地元を愛し、故事来歴を含め、その地域に通暁していることが大切だということを伝えたいのです。

でも、修習生に、千葉県のマスコットキャラクター、「チーバくん」の動画を送ったり、千葉県への移住を勧めたり、「京葉道路」を「京葉フリーウェイ」と呼ぶように強要するのは、少々やり過ぎですね。



横から見た姿が千葉県の形のチーバくん@千葉県庁
当センターのある浦安市は「舌」

指導要綱は絶対か? ~大規模画地

大規模画地の案件は、4回生2年コースが昨年中に作業を始めていました。

当然、開発法を適用する案件で、どのような開発モデル想定するかが、試算価格、ひいては鑑定評価額の精度を大きく左右します。

さて、この案件の評価対象不動産は、千葉県北西部の市に存し、完成宅地の同一需給圏は、は、市内の「ヘソ」に当たるターミナル駅から約1.5～3km、当該ターミナル駅からバスで10分以内、支線の各隣接駅からそれぞれ徒歩圏内です。都内のビジネス地区までの所要時間は、40～60分程度。環境はごく普通で、大規模団地でもなく、小規模住宅が密集する旧来の住宅地域でもなく、とりたてて高級でもありません。都心部に通勤する勤労者世帯が初めて購入する戸建住宅地域の典型的な例といえます。

さきに述べましたように、同一需給圏内の不動産の中心的価格帯は、新築戸建住宅で3,000万円台後半ですので、それを睨みながら、開発モデルを想定しなければなりません。

もちろん、経済的実現可能性とともに、法的規制も必ず検討しなければなりません。

本件についていえば、開発行為にあたり、市の指導要綱との適合性が問題になりました。それによれば、「独立低層住宅を目的とする宅地開発事業の一区画の敷地面積は、原則として135㎡以上とすること」とあります。でも、新規分譲事例や開発登録簿の閲覧等により、現実の開発事例を調査してみると、1区画135㎡以上のケースはほとんどなく、100㎡強が多いのです。それは、実際の開発許可手続において、要綱の例外的な取扱により、最低敷地規模を100㎡まで引き下げることが認められているから、ということも調べました。で、100㎡プランを採用したかったのですが・・・

「本当にそれで大丈夫なのね？法的に不確実な想定のもとで鑑定評価を行うと不当鑑定になってしまいますよ」

東京の指導鑑定士にやや厳しい口調で念を押された修習生たち、急に不安になってしまいました。そのことは、当該指導要綱はもとより、どこにも明文化したものがないからです。

そして、ほぼ全員135㎡プランとしたのですが、内心は、「新築住宅付だと4,000万円を超えてしまう。売れるかな、大丈夫かな」という心配もあり、揺れ動いていました。

そんなタイミングで、5回生1年コースが、同じ案件に取り組み始めました。協会への報告書提出時期は同じです。かれらは、特段悩みもせずに、あっさりと、「僕たちは100㎡プランで行きますよ」と決めてしまいました。指導鑑定士から4回生と同じツッコミを受けても「市の宅地課の担当者に想定開発図を見てもらったら、断言こそ避けられたけれど好感触だったし、業者取材でも、開発事例の調査でも裏付けはありますから」と自信満々。

4回生も、ほぼ同じ内容の調査をしているはずなのに、なぜか、100㎡プランに自信が持てなかったのですね。一方、135㎡プランについても、必ずしも自信満々というわけではない様子でした。

でも、近隣地域の立地条件を考えると、ターミナル駅に最も近く、徒歩で20分弱なのだから、新築住宅付の総額が4,000万円を超えても市場性があり、135㎡プランでも、十分実現可能なのです。

他クラスを担当する千葉の指導鑑定士は、その辺の事情をよく知っていますが、ノーコメント。とうとう、ある修習生が、この指導鑑定士に「先生、100㎡プランで法的に問題ないって、僕たちの先生を説得してくださいよお」と泣き付きました。千葉の指導鑑定士は、「それは、あなたたちがすることでしょう、しっかりね～」と突き放します。

結局、4回生の修習生たちは、鑑定評価報告書の「地域要因、市場分析」の項を書き進めていく中で、改めてより広域的に競合プロジェクト等を調べた結果、ようやく135㎡プランに自信をもつことができたのです。

さて、両グループの鑑定評価額を比較してみると、乖離はほとんどありませんでした。100㎡プランと比較して、135㎡プランの場合、総額が高むために完成宅地の単価は抑制されますが、有効宅地化率は高く、造成工事費は低く、事業期間は短くなります。結果として、開発法による価格は両プランでほぼ同程度となったわけです。そもそも、2人の指導鑑定士は、「わたしたちなら、どちらのプランを採用するにしても、裏で対案に基づく開発法も試行しておくわ」と言っていたではありませんか。

調査のツメが甘かったり、手間を惜しんだりすると、自信が持てずに、指導鑑定のおツコミに自信が揺らぎ、あれこれ悩むばかりで、かえって時間を無駄にしています。このようなことは、これからもあると思いますよ。今回の教訓をしっかり覚えておいてね。がんばれ4回生！

悲観的すぎるシナリオ～居住用賃貸（続）

前回ご紹介した、居住用賃貸の案件の続きです。

評価対象不動産は、千葉県内の、都心へのアクセスが良好なワンルームマンションです。前回は、4回生2年コースの修習生たちが、賃貸事例やREIT事例、新規取引事例を多数収集し、分析したことをレポートしました。

しかし、本件鑑定評価には、大きなポイントがあります。対象不動産の特殊性を評価にどのように反映するかです。その特殊性とは、

- 1) 社宅として一括賃貸
- 2) 現行賃料が市場賃料よりも高水準

さて、修習生たちは、適切に処理できるでしょうか。

⑩「現テナントがとてもよい条件で契約してくれているので、価格時点現在においては高い純収益が得られています。それがいつまでも続くとは限りませんよね」

⑪「そうです。純収益が減少する可能性がある、ということは、リスクだから、収益還元法の還元利回が高くなるということです」

⑫「そうそう。わかっているじゃない。ということは、そのリスクを除外した場合の利回りを、ベンチマークとして査定しておきましょう」

⑬「REITの新規取得事例が2事例あって、取引利回りは市内のものがa%、西隣（東京寄り）の市にあるのがb%、REITが一般事業法人に売却した事例が東隣の市にあって、それがc%、市内に個人間の取引があって、それがd%です。建物規模、各室のタイプ、築年は大体同じ。賃貸借の形態はすべて個別で、賃料も市場賃料とさほど乖離していません。比較にあたっては立地条件をメインに考えて、a、c、dよりも低く

bよりも高いところで、○%程度と判断しました」

さすがに、多くのデータを収集・分析しただけのこととはあります。

⑭「なるほどね。その判断は妥当だと思いますよ。さて、将来、賃貸経営の状況はどのようになっていくか、シナリオを考えてみましょう」

⑮「現テナントが契約を解除して、あとはバラ貸し、つまり、各戸個別賃貸になる・・・今は空室がないけれど、それなりの空室が発生するし、賃料も市場賃料並みになります」

⑯「それもひとつですね。複数のケースを想定することができるので、DCF法については裏で行うことにして、得られた価格からの逆算値を参考に、直接還元法の還元利回りを査定してはどうかしら？みんな、わかる？」

⑰「ハイ・・・なんとか」

⑱「じゃあ、次回までの宿題ね。各自やってみてね」さて次回、検討結果を持ち寄ってみました。

⑲「みんな、どのようなシナリオを想定したの？」

⑳「次回更新時に現テナントが契約を解除して、稼働率が0になって、6か月かけてやっと正常な稼働率になります。賃料は、もちろん市場賃料並みに下がります」

㉑「それで、還元利回りは？」

㉒「その想定の場合と、現行賃貸借継続の場合とのちょうど真ん中になるように、還元利回りを調整しました。ベンチマークから2ポイント弱のアップです」

㉓「なんだかすごく雑な気がする・・・みんなは？」

聞いてみると、ほぼ全員似たり寄ったりです。つまり、個別賃貸・市場賃料に移行するという基本シナリオは同一で、その時期と程度にバリエーションがついているだけです。

㉔「そのシナリオはmost pessimistic（最も悲観的）だと思うの。それもオプションのひとつではあるけれど・・・でもね、賃貸人・賃借人の目線になって、most probable（最も蓋然性の高い）なシナリオを考えることこそ大事なの。現にその条件で賃貸借契約をしているということは、テナントに相応のニーズ、メリット

があるのよね？」

⑧「テナントは、情報システム企業です。ということは、社員さんはSEさんである可能性が高い・・・深夜勤務の多い職種・・・会社の所在地は同じ沿線だけど、かなり千葉寄りで、door to doorの通勤時間は30分あるかないか・・・そうか、賃貸ニーズは高いですね」

⑨「その会社が潰れるリスクは？」

⑩「大手金融機関の子会社ですから、まず大丈夫です」

⑪「ふーん。それなら、いきなり契約解除されちゃう可能性は低いのでは？オーナーサイドから考えてみても、そうなる前に、何か打つ手があるでしょう？」

⑫「あっ、そうですね。現テナントは絶対に繋ぎ止めておきたいから、賃料減額請求を受けたら応じます」

⑬「そうね。そのシナリオに基づくDCFもやってみなくてはね。それで、各シナリオの発生確率を考えながら、バランスの良い還元利回りを査定してみてね」

また宿題で、結論持ち越しです。最終的には、以前ご紹介した、先輩修習生の投資法人ヒアリングも参考にして、還元利回りを査定することができたのですが。

それにしても、このクラスの修習生たちは、全員指導鑑定士よりも若いのだから、柔らかアタマでいてほしいです。発想を豊かにね。

「目線合わせ比較表」と「鑑定会議録」

鑑定会議に臨む前には、当然のこととして、相応の準備、つまり、要因分析なり、鑑定評価手法の適用なりをこなしていなければ意味がありません。

わたしたち指導鑑定士は、修習生ひとりひとりについて、提出された報告書ドラフトをもとに、要因分析・鑑定手法適用が適切か、論理的に一貫しているかをチェックしますが、それには、グループ内のメンバー全員の判断を公表してもらい、横並びにしたときに、採用数値や試算結果等が突出していないかをチェックすることが有効です。

そこで、鑑定会議で鑑定評価額に関する議論を行う際には、次のような、「目線合わせ比較表」を用意し、事前に各修習生に記入してもらっています。したがって、試算価格を出していない修習生は出席をご遠慮いただくことになります。

修習生は、この「比較表」において、自分の判断が他のメンバーと著しく異なると、焦ってしまいがちですが、少数派必ずしも不適切ならず。もちろん単なるケアレスミスの場合もありますが、確信をもって自分の考え方を説明し、多数派を「ナルホド」と言わしめたケースもあるのです。

No.17&18	マンション区分店舗(同一建物)				実際 / O.想定
	A	B	C	D	E
マンション鑑定評価額	25,300,000	27,000,000	24,400,000	27,400,000	27,000,000
株価価格	21,300,000	21,700,000	20,200,000	20,500,000	22,100,000
リフォーム増価	2,000,000	2,200,000	2,180,000	3,500,000	2,400,000
リフォーム前評価額	22,820,000	24,260,000	21,770,000	22,720,000	24,070,000
リフォーム前株価	536,266	567,618	509,259	531,566	563,173
リフォーム前株価	23,300,000	24,800,000	22,220,000	23,900,000	24,600,000
リフォーム前株価	545,157	580,253	519,888	559,195	575,573
店舗鑑定評価額	32,000,000	32,300,000	32,000,000	33,000,000	32,500,000
店舗株価	611,739	617,473	611,738	630,955	621,296
7F階別効用比	1.02	1.02	1.02	1.02	1.03
701位別効用比	1.00	1.02	1.00	1.02	1.02
マンション効用比相乗	1.02.0	1.04.0	1.02.0	1.04.0	1.05.1
2F階別効用比	1.15	1.10	1.10	1.10	1.10
204位別効用比	1.06	1.06	1.12	1.10	1.06
店舗効用比相乗	1.21.9	1.16.6	1.23.2	1.21.0	1.16.6
価格比(店/マ)①	1.14	1.09	1.20	1.19	1.10
価格比(店/マ)②	1.12	1.06	1.18	1.13	1.08
効用比(店/マ)	1.20	1.12	1.21	1.16	1.11

目線合わせ比較表

鑑定会議後は、グループ内の修習生が持ち回りで鑑定会議録を記し、全員に配布しています。

前回述べましたように、協会の実務修習業務規程施行細則で、同一の題材を複数の修習生が鑑定評価する場合には、鑑定評価会議（当センターでは、鑑定会議と称しています）を開催しなければならないこととされていますので、鑑定会議録は、第一義的には、鑑定会議開催のエビデンスとしての位置付けでした。

でも、鑑定会議録は、修習生にとって、非常に有益なようです。会議中にはピンとこなかったことも、文章化することで、また、文章化したものを改めて読んでみることで、深く納得することができずし、何よ

りも、修了考査に向けての最良の復習用教材となったという声が複数の修了生から寄せられています。

ときには後輩修習生の参考にもなる、みんなの宝物です。

鑑定会議記録

指導鑑定士 市川先生 佐藤先生

記録者 W

主な議題	鑑定評価方式の適用についての報告及び検討。 ・継続家賃 ・借地権付建物（商業地） 次回以降の予定の確認。
会議日時	平成 21 年 9 月 26 日（土） 13 時 30 分～17 時 30 分。
参加者	市川先生 G・5 名、中西先生 G・K さんと佐藤先生 G・4 名。
内容	<p>【■■区▲▲ビル（継続家賃）】</p> <p>◎賃貸市場分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 賃借人・・・事務所：大手・中小の法人 店舗：飲食・物販を営む事業者 ・ 新築物件 → 空室率増加、賃料水準下落傾向 ・ 継続賃料の改定状況はどうか？ →市場において、賃料は下落している。 オーナーヒアリング・・・一般的に坪当たり 2,000 円下がっている。 朝日ビルに当てはめると 10%以上下落 ・ 修習生の意見：賃料は安いと言っていたが、実はちょっと高めか？ ※ 評価の落としどころ → 下げる方向で。 <p>◎差額配分法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 差額配分法の理屈付け必要 → プラスやマイナスだけでなく、ゼロ（配分無し）もありうる。 <p>◎継続賃料</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 配分率について → 新築ビルの新規募集事例の場合、暫定的に条件の悪い物件との差を明確にするため、メリハリ（格差）をつけた配分をするケースが多い。（賃料の序列） 1 階 ≒ 2 階 > 地下 1 階 > 3 階（現在はたまたま店舗的利用をする診療所が借りているだけという考えもある） ※ 1 階 2 階は同じも良い。 →実際 1 階で客を誘引してそのまますべて 2 階に上げているだけ。 ※ 配分率はレントロールの格差をそのまま反映させない。（賃料を合意した時点でバラバラなので） → 新規のケースで配分する。 ・ 利回り → 還元利回り・・・全期間、長期、賃料下落リスク高、利回り高い 期待利回り・・・賃貸借期間、短期、減価償却後、利回り低い。

継続家賃ほかの鑑定会議録 1 ページめ

	金融資産利回りとの比較（資産選択）
・ 必要経費等	（修繕費） → 資本的支出は含まない。
（維持管理費）	→ ビル管理費（ハード）とテナント管理費（ソフト面） 朝日ビルについてはビル管理費と共益費とほぼ同時で見合っている。 よって、計上する維持管理費はテナント管理費とテナント募集費。 ※物件ごとによって維持管理費の内容は異なる。
（減価償却費）	→ 古いビル・・・ 積算価格をベース。 新しいビル・・・ 再調達原価をベース。 オーダーメイド・・・ 再調達原価をベース。 ※減価償却費を計上する意味。 「地下資本の回収」と「内部留保」。
（空室損失）	→ 必要経費に計上すべきかどうか議論有り（ただし、計上しなくても良いと考えるのは少数派） ビル経営においては、空室のリスク部分をテナントに分散。 ・ 事務所賃料が下がっているのは、企業の収益が落ちている。つまり日本経済の状況がよくないから。 →賃料下落の理由は、貸主のせいでも借主のせいでもない。 →衡平の観点から配分する・・・例えば 50%：50%。
◎利回り法	・ 元本価格の変動を反映させる。 ・ 利回り法の精度を上げるには、継続賃料利回りの精度を上げる。 何回も更新している場合には、賃料の各改定時の利回りも把握。 重視するのは最終改定時の利回り。 ・ 継続賃料の場合契約は特定の当事者間であることを忘れない。 ※ 「鑑定法」（別添記市資料参照）については、今回特にやらなくても良いが、理論は理解しておく。 →利回り法の価格と他の試算価格「系離」が大きき場合に適用するケースあり ・ 同一ビルの他の階の継続賃料の改定事例を分析してみる。
◎スライド法	・ スライド指数については、自分で考えて資料を取捨選択する。 ・ マクロの指数だけでなく、ミクロの指数も参考に。 ・ 自分で信念をもって指数を収集する。→案件にマッチした指数は無い？ ・ スライド率の選択 → 事務所の賃料形成要因は企業の収益力。 ・ マクロ的な指数の影響力は弱い。 対象不動産に即したミクロ的な指数の影響力は高い。

続きです・・・2 ページめ

<ul style="list-style-type: none"> ・ 同一ビル内の 2007 年と 2009 年の新規募集事例を比べる。 ◎賃貸事例比較法 ○事務所の賃料を比較するにあたって ・ トイレ、給湯室が賃賃面積に含まれているか？（クロス、セミクロス、ネット） フロア貸しは賃料単価高の、フロアの一部分は賃料単価低め。 →賃賃条件で補正 → 同じ目録で見ると → 面積で補正しない。 ・ 賃料に消費税込みか否か？（店舗は消費税がからない） ・ 賃料に共益費込みか否か？ マルチテナントでフロアの一部分貸しの場合共益費が別途取られる場合あり。 ただし、不動産はケースバイケースなのでその都度判断する。 ・ 一般的には継続賃料の賃賃事例比較は複雑なケースが多いが、同一ビル内の継続賃料の事例があれば、精度も信頼性も高まる。 ・ 賃賃借の経緯を分析する。→ 対象不動産は 2 年前に新規で契約し、今回は第 1 回目の更新。 ↓ 採用する事例も古くから借りていて、何度も更新を繰り返している事例より、第 1 回目の更新の事例のほうが良い・・・契約内容の類似性が高ければ。 ◎ 移転コストからのアプローチ ・ 賃料格差 10% → 3～4 年で収益がトントン ・ 賃料格差 20% → 移転後 2 年目からメリットあり ・ 賃料格差 30% → 移転後 1 年目からメリットあり ・ テナント属性 → 店舗等で借賃がかかっている場合には移転コストが少額。 事務所等で内装が豪華な場合には小規模な賃料の変動でも移転を視野に入れるケースあり。 ◎ 試算価格の調整について ・ 額を減らして評価する。 ・ 壊を込める。 ・ 本質論から述べる。形だけを整えていてもダメ。 ○手法適用の適正性 手法適用過程の筆記はどの手法に上がるのか？ウエイト付け ・ 共通要因の整合性 価格形成要因（地味要因、建物の個別的要因など）の分析過程をよく見直す。 ○採用した資料の信頼性 ・ 懸っている（信頼性の高い資料）方を重視 ○市場の適合性 ◎ 鑑定評価額の決定
--

まだまだ・・・3 ページめ

<ul style="list-style-type: none"> ・ 総額と単価の関係 → 結局いくらが妥当なの？ 【▲▲区▲▲ビル（借地権付建物）】 ◎ 2 個別分析（1）土地：増減要因 ・ 土地の増減要因について →斜線制限により許容容積率が基準容積率より低くなることの問題については、行政的制限ではなく、画地条件で格差づらを行える。 例 角地 = 0%（角地による効用増（レイアウトの多様性や確認が厳格なことから） + 5%、角地のための斜線制限による許容容積率の減少 - 5%） ※上記の内容を鑑定評価方式の適用（1）試算価格の土地価格の格差修正率の内訳にも反映させる。→上記とリンクしている旨（2 個別分析（1）土地：増減要因参照など）を記載しておく。 ◎ 収益価格 ・ 5 階～8 階の賃料について S O H O の事務所としての利用である → しかし部屋の内部にはユニットバスがあるなど、通常の事務所としては不要な設備が専有面積内に含まれている。 ↓ 上記をふまえ、原宅よりは高くなるかもしれないが、通常の事務所の賃料に比べて同なのが多分に分析する。 ・ 1 階と 2 階以上の賃料格差をどうするか、どの程度の賃料格差をつけるか（格差はつけないか？）、店舗的利用も出来るかどうか、どのような店舗としての利用が可能なのか。 →場所柄、ネイルサロンやマッサージ店などの利用も考えられる。 ・ 維持管理費は、賃料を共益費込みで考えているか数値で考えているかどうかにより金額がかわるのでよく検討する。 ・ 建物の公租公課は建物の再調達原価に経年減価補正を行い、実態に合わせて査定する。 ・ 実賃賃料がおかしくなれば、権利金は吸収しなくてもよいのでは？また権利金を取る場合に、権利金の運用益及び償却額は運営収益の中に入れる。 ・ 空室増損失（空室率）は実態に合わせて査定する。空室率を高め設定した場合には、客賃が高いのではと突っ込まれる可能性があるため、それに対応できるようにしておく。 ・ 還元利回りの査定は難しいが、まず所有権物件の利回りを把握しそれとの格差を考えてみる。 数は少ないが、土地権利が借地権の売り事例によれば、租利回りで 9.5%、10.6%、12.5%があった。収益率を 30%程度とすると純利益利回りは 6.5%、7.4%、8.8% となり平均すると約 7.5% となる。これから考えると高価には買主からの借賃が入り、これより利回りが高くなるケースが多い。よって、対象不動産の還元利回りは 7.5% より高かったほうが良いと考えられる。 	以上
--	----

4 ページめ・・・こんなに書きました

自虐、気配り、叱られる～指導鑑定士のキモチ

鑑定会議を進めるにあたり、指導鑑定士が心がけていることがいくつかあります。

そのひとつは、各修習生に、案件のポイントや、必ず押さえておくべき基本をしっかり印象づけるということです。

4回生2年コースのクラスで、建物の減価修正の議論になったとき、修習生たちが、深く考えもせず、安易に「通算耐用年数－経過年数」で、経済的残存耐用年数を査定しているらしいことに気づいた指導鑑定士、静かにこう言いました。

㊦「過去は過去、思い出は思い出・・・」

㊧1「先生、何があったのですか？」

㊧2「しっかりして！笑顔を絶やさないでくださいよ」

㊧3「もしかして、新たな名言ですか？」

このやりとりを聞いていた通りすがりの5回生1年コースの修習生、「わかっていますよ、先生一流の自虐ネタだね」といわんばかりに、ミッキーマウスのような笑顔をたたえて、目配せを送ってきました。

そうなのです。「通算耐用年数と経過年数はもちろん考慮するけれど、それにも増して価格時点後が大切」ということを印象づけるため、あえて捨て身でキャッチーな表現をしたのです。みんな、わかって!!!

それだけではありません。指導鑑定士は、鑑定会議でなるべく全員にスポットが当たるように気配りもしています。各修習生の性格を読み、堅物の人からは笑顔を、引っ込み思案の人からは積極的な発言を引き出したいのです。

さて、以前述べましたように、鑑定会議の目的は、修習生の主体的な判断能力とプレゼンテーション能力の醸成にあります。ですから、指導鑑定士が仕切ったり、指導したりするのは、本来は避けなければなりません。しかし、現実には、必ずしも理想通りに運びません。

幸い、修習生の中には「絶対に」「間違いなく」という言葉を多用し、自分の意見に固執する人はいませんが、反面、もう少し積極的に発言してほしいと思うこともままあります。

昨年のこと、修了間近の3回生2年コースが、継続家賃の鑑定会議を行いました。この会議は、2クラス

合同で、3名の指導鑑定士が同席していました。

しかし、継続家賃の案件は、修習生にとっては難解なためか、修習生からの発言が低調で、なかなか思うように進行しません。それどころか、指名を逃れようと、他の修習生の死角に入ろうとする人までいる有様でした。

そんな会議の途中で、参加していた指導鑑定士のひとりX先生が、他クラス（当時1年目の4回生）の状況把握と指導のために席を立って、戻ってくると、別の指導鑑定士Y先生がホワイトボードに向かっていきます。X先生が扉を開ける気配にビクとするY先生。

㊦X「何やってるんですか、Y先生？会議なのに指導になってませんか？自分たちで考えさせてくださいね」

㊦Y「あ、はい（沈）」

しばらくしてまたX先生が中座して戻ると、Y先生が立っていて・・・、何度かの「だるまさんがころんだ」の末、X先生が火を噴きました。

㊦X「まったくもう、Y先生ったら！Z先生も、Y先生が指導したら、注意してくださいね!!!」

もうひとりの指導鑑定士にも飛び火です。そして、叱られたY先生は、「あーあ、この人たちがもっとわかってくれていたら、わたしは叱られないで済んだのに・・・」と修習生に悲しげなまなざしを向けたのでした。

わかっていますか修習生？いつも優しいX先生ですが、修習生たちのためにならないと思うからこそ怒ったのです。一方、Y先生は、修習生たちに理解してほしいからこそ指導したのだけれど、X先生の気持ちもわかるので、黙って叱られていたのです。どちらの指導鑑定士も修習生のことを深く深く思っていることなのですよ。

「いつでもどこでも誰とでも」が理想です

5回生1年コースの修習生の指導が終わり、一息つこうと事務室に向かう2人の指導鑑定士。そこに先ほどのクラスの修習生A君が、次回の会議予定と宿題を確認するために現れました。クラスを代表して、確認

のために来たはずなのですが、「そうだ、先生、お聞きしたいことが」と、指導鑑定士に疑問点を相談し始めました。なんとその時間30分以上。

「A君が帰って来ない。どうなっているのだろう」しびれを切らした他の修習生たちが、1人、また1人と、おそるおそる事務室の扉を開けて・・・その人数はどんどん増えていきます。とうとう全員集合状態で事務室の椅子は埋まりました。結局、各人の疑問点を全員で議論することに。

とうとうその日は、当センターの閉館時刻ぎりぎり、

夜10時近くまで会議となってしまいました。でも、修習生たちにとっては、充実した1日であったにちがいありません。指導鑑定士も、もちろん、疲れ果ててへトへトになりましたけれど、いつでもどこでも誰とでも鑑定会議なんて、理想的ね・・・と笑顔を交わしたのです。

これまで3回にわたって、現在進行中の案件を中心に、鑑定会議の様様をライブ感覚でお伝えしてきました。修習生たちが、壁に突き当たりながらも、会議でのスッタモンダを通じて適切に案件処理を進めていく姿、ついでに、指導鑑定士の涙ぐましい努力も少しはわかっていただけでしたら幸いです。

さて、先日の5回生1年コースの鑑定会議で、こんなやりとりがありました。

①「あのさ、あなたたちの報告書に、よく『優れる』と書いてあるけど、どうもしっくり来ないなあ。『優る』だと思っただけだ」

②「そうねえ、わたしも『優る』派」

③「別におかしくないと思いますよ」

④「いいんじゃないですか、好みの問題でしょ」

⑤「マサル・スグル論争勃発ですね！（一同爆笑）」

今回からちょくちょく顔を出す5回生1年コースは、こんな強烈な人たちです。次回は、このクラスの個性豊かな楽しい面々にフォーカスしてお伝えします。